



handel digital!

KAUFFRAU/KAUFMANN IM E-COMMERCE

EGB
ERICH
GUTENBERG
BERUFSKOLLEG
KÖLN ■



Informationen zum Unterrichtskonzept
Kaufleute im E-Commerce



Jacqueline Fuhrmann | Kai Seifert
jfuhrmann@egb-koeln.de | kseifert@egb-koeln.de



Agenda

- Grundsätze
- Lernfeldübersicht
- Zeugnisnoten
- Unterrichtskonzept
- Zeitplanung (1. - 3 Jahr)
- Leistungsbewertung
- Lernfeldinhalte Beispiel 1. Jahr
- Weitere Infos
- Kontakt



Grundsätze zur fachmethodischen und fachdidaktischen Arbeit

Wir legen Wert auf...

- **Teamarbeit, Kommunikation und Kollaboration**
- **Digitales Arbeiten**
- **Unterricht im Lernfeld**
(nach dem Staffelstabprinzip)
- **Agile und flexible Projektarbeit und Projektmethoden**
(Scrum, etc.)
- **Lernortkooperationen**
- **Evaluationen**
- **Fort- und Weiterbildung**
- **Offenheit für Neues**





Grundsätze zur fachmethodischen und fachdidaktischen Arbeit

Weitere Grundsätze:

Digitales Arbeiten:

Wir arbeiten digital, wo es methodisch und didaktisch sinnvoll ist.

Lernsituationen:

Wir gestalten unsere didaktische Arbeit in (komplexen, realitätsbezogenen, handlungsorientierten) Lernsituationen.

Ausbildungsbetriebe:

Wir stellen einen stetigen Kontakt und Austausch mit Ausbildungspartnern sicher und nutzen Lernortkooperationen, wo dies sinnvoll ist (für Lernarrangements, Fort- und Weiterbildung, ...).

Didaktische Jahresplanung:

Wir nutzen für die DJP den Didaktischen Wizard





Lernfeldübersicht

Themen und Stundenumfang

Nr. Lernfeld	Zeitrichtwert in Stunden pro Jahr	1	2	3
1 Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten	80			
2 Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen	80			
3 Verträge im Online-Vertrieb anbahnen und bearbeiten	120			
4 Werteströme erfassen, auswerten und beurteilen	40			
5 Rückabwicklungsprozesse und Leistungsstörungen bearbeiten		40		
6 Servicekommunikation kundenorientiert gestalten			60	
7 Online-Marketing-Maßnahmen umsetzen und bewerten				120
8 Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern			60	
9 Online-Vertriebskanäle auswählen				100
10 Den Online-Vertrieb kennzahlengestützt optimieren				80
11 Gesamtwirtschaftliche Einflüsse bei unternehmerischen Entscheidungen berücksichtigen				40
12 Berufsbezogene Projekte durchführen und bewerten				60
Total	320	280	280	



Zeugnisnoten

Organatorisches

Auf dem Zeugnis werden die einzelnen Lernfelder einem Bündelungsfach zugewiesen und zu einer Note zusammengefasst:

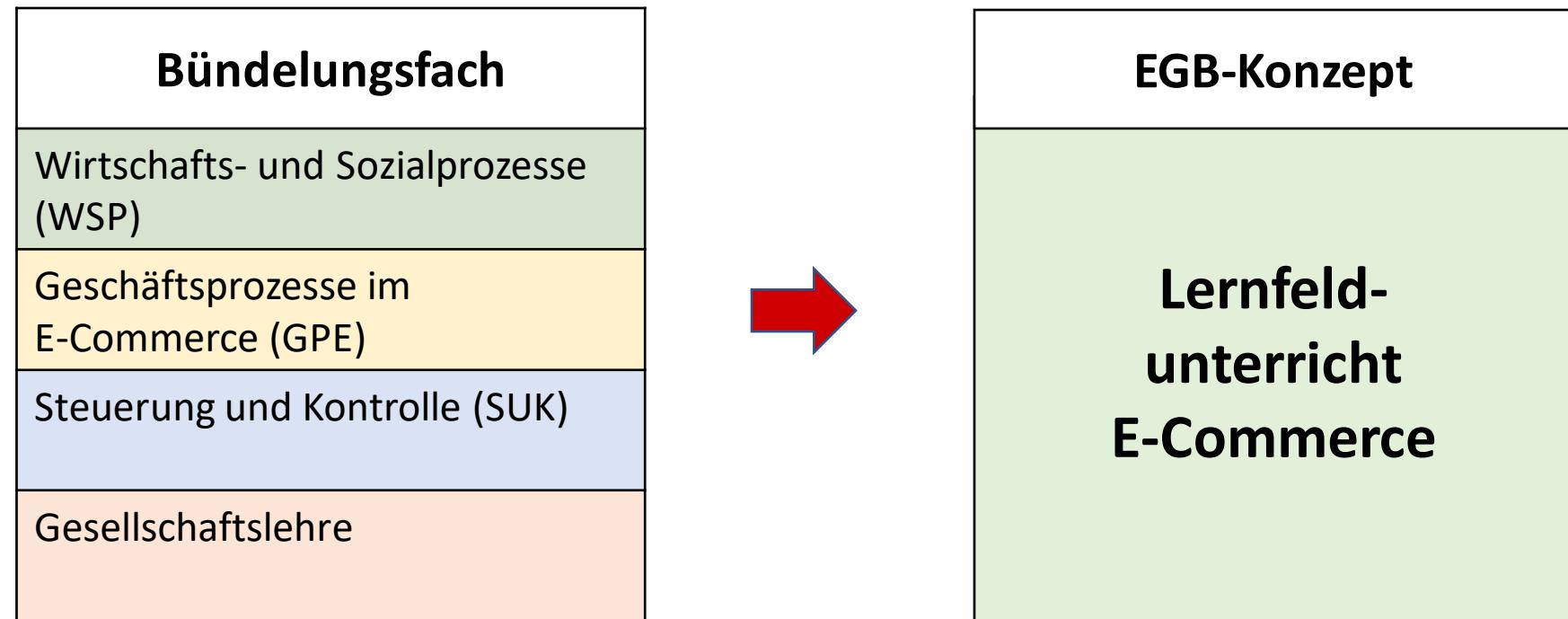
Bündelungsfach = Zeugnisnote	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Wirtschafts- und Sozialprozesse (WSP)	LF1	LF 5	LF 11, LF 12
Geschäftsprozesse im E-Commerce (GPE)	LF 2, LF 3	LF 6, LF 7	LF 9
Steuerung und Kontrolle (SUK)	LF 4	LF 8	LF 10



Unterrichtskonzept

Organatorisches

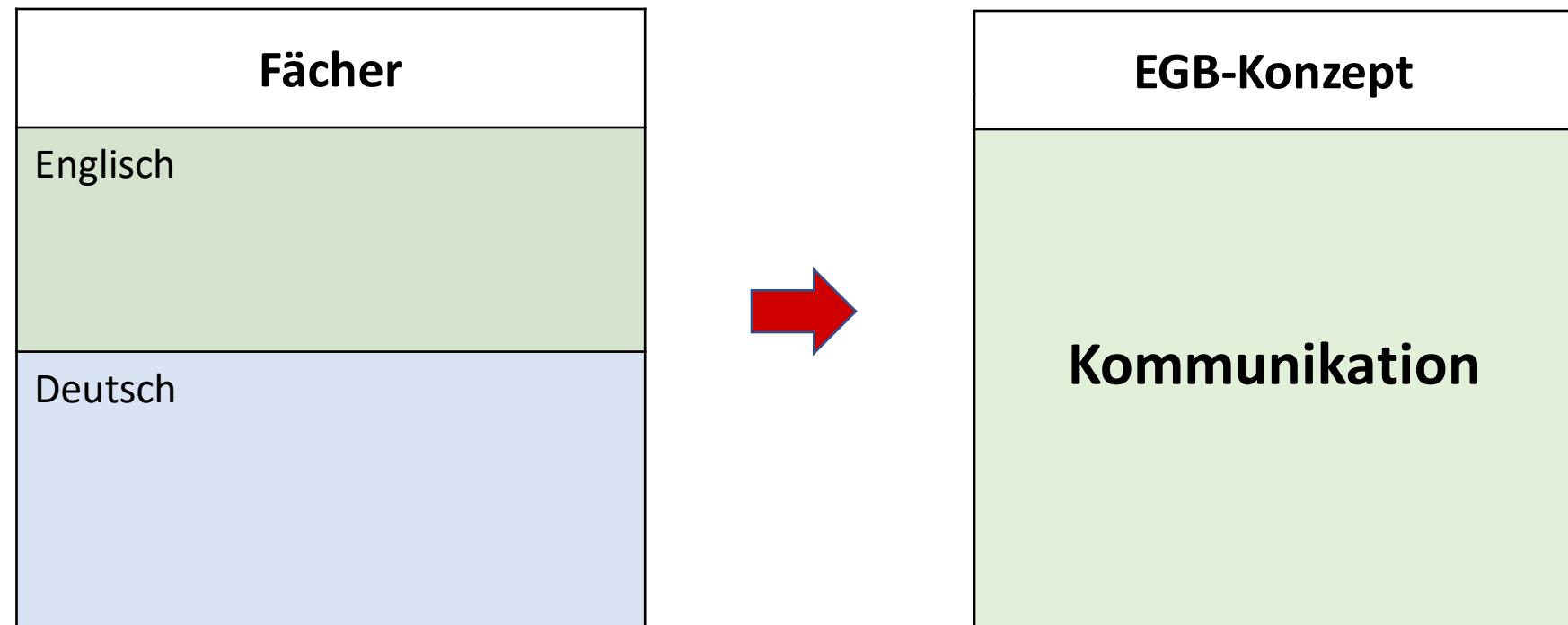
Auflösung der Bündelungsfächer und von Gesellschaftslehre aus dem berufsübergreifenden Bereich zu Gunsten eines echten Lernfeldunterrichts und Unterrichten im „Staffelstabprinzip“:





Unterrichtskonzept

Organatorisches
Zusammenführung von Englisch und Deutsch zum Fach „Kommunikation“.
Enge Anbindung an Lernfeldunterricht.



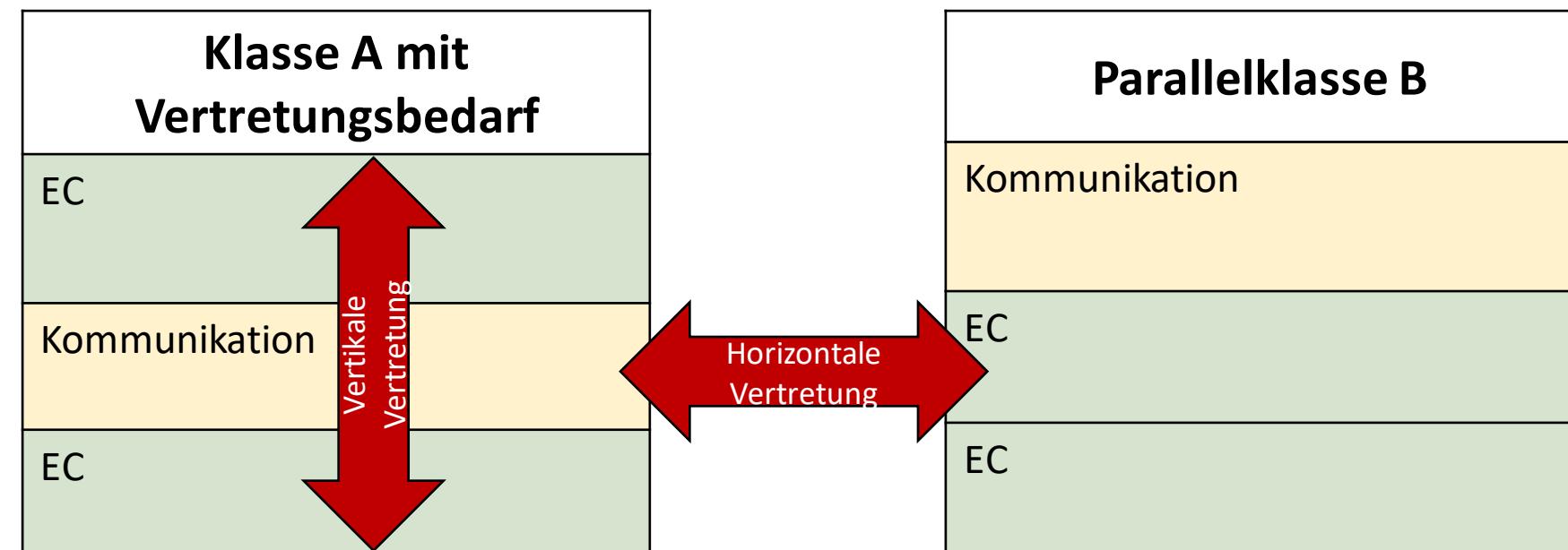


Organisatorische & Vertretungskonzepte

Flexibilisierung bei gleichzeitiger Sicherung von Unterricht

Maßnahmen:

- Bildung von „Parallelklassen“
- Bildungsgangmaterialien
- Unterricht in der Staffel





Organisatorische & Vertretungskonzepte

Flexibilisierung bei gleichzeitiger Sicherung von Unterricht

Beispiel:

Stunde	Do.		12.03.2020	
	AKET0118	D007		AKET0218 D009
1	EC	Steppuhn	→	EC Betreuung
2	EC	Betreuung	→	EC Steppuhn
3	Kommunikation	Sartor		ER Kunz
4	Kommunikation	Betreuung		Kommunikation Sartor
5	EC	Bobanac		Kommunikation Betreuung
6	EC	Janota		EC Mete



Zeitplanung

Organatorisches

Übersicht zur Zeitplanung und den Lerninhalten im Lernfeldunterricht E-Commerce im 1. Ausbildungsjahr:



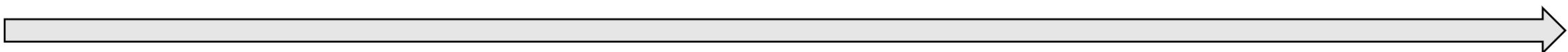
Startdatum	Ende August	Ende August	Mitte November	März	Ende Mai
Lernfeld	Einschulung & BYOD-Einführung	Lernfeld 1 Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten	Lernfeld 2 Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen	Lernfeld 3 Verträge im Online-Vertrieb anbahnen und bearbeiten	Lernfeld 4 Werteströme erfassen, auswerten und beurteilen
Unterrichtseinheiten Unterrichtswochen	5 UE 1 Uwochen	95 UE (75 UE EC + 20 UE GE) 10 Uwochen	120 UE (80 UE EC + 20 UE EC Zusatz + 20 UE GE) 12 Uwochen	120 UE 12 Uwochen	40 UE 5 Uwochen



Zeitplanung

Organatorisches

Übersicht zur Zeitplanung und den Lerninhalten im Lernfeldunterricht E-Commerce im 2. Ausbildungsjahr:



Startdatum	Mitte August	Mitte August	Mitte Oktober	Ende November/Anfang Dezember 2019	Anfang Mai 2020
Lernfeld	Schulstart	Lernfeld 5 Rückabwicklungsprozesse und Leistungsstörungen bearbeiten	Lernfeld 6 Servicekommunikation kundenorientiert gestalten	Lernfeld 7 Online-Marketing-Maßnahmen umsetzen und bewerten inkl. klassische Marketing-Maßnahmen	Lernfeld 8 Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern
Unterrichtseinheiten		60 UE (40 UE EC + 20 UE GE) 7,5 UWochen	80 UE (60 UE EC + 20 UE GE) 10 UWochen	120 UE 15 UWochen	60 UE 7,5 UWochen
Unterrichtswochen					



Zeitplanung

Organatorisches

Übersicht zur Zeitplanung und den Lerninhalten im Lernfeldunterricht E-Commerce im 3. Ausbildungsjahr:



Startdatum	Mitte August	Mitte August	Dezember	März	Mai
Lernfeld	Schulstart	Lernfeld 9 Online-Vertriebskanäle auswählen	Lernfeld 10 Den Online-Vertrieb kennzahlengestützt optimieren	Lernfeld 11 Gesamtwirtschaftliche Einflüsse bei unternehmerischen Entscheidungen berücksichtigen	Lernfeld 12 Berufsbezogene Projekte durchführen und bewerten
Unterrichtseinheiten Unterrichtswochen		100 UE 12,5 Wochen	100 UE (80 UE EC + 20 UE GE) 12,5 Wochen	60 UE (40 UE EC + 20 UE GE) 7,5 Uwochen	60 UE 7,5 Uwochen



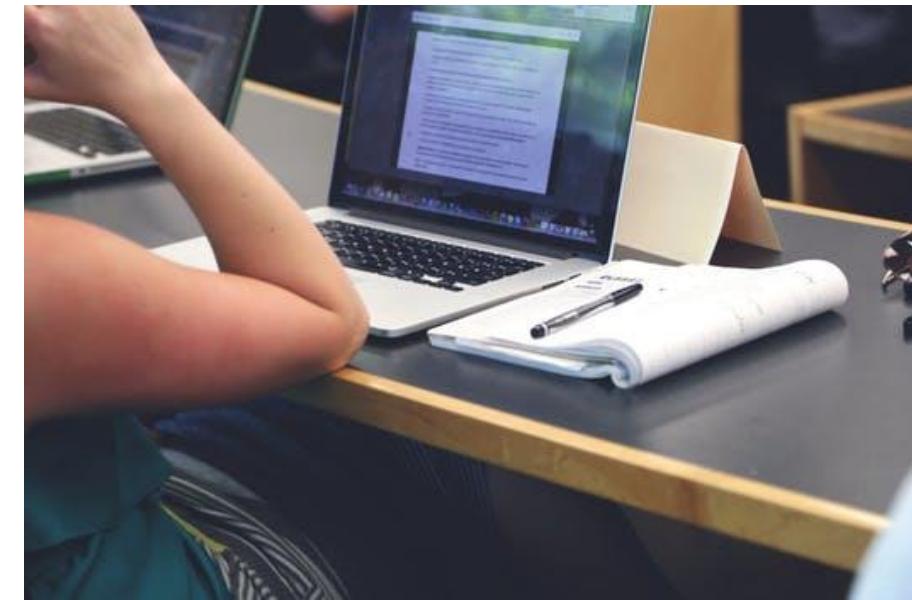
Leistungsbewertung

Erstes Ausbildungsjahr:

Notenvergabe in schriftlichen Fächern über 50 % Schriftliche Leistung und 50 % Sonstige Mitarbeiternote.

- Mindestanzahl der schriftlichen Leistungen (aus Vorgaben laut Schulgesetz NRW und Ausbildungs- und Prüfungsordnung für Berufskollegs).
- Lernfeldklausuren, Integration von berufsübergreifenden Teilen GE in EC-Klausuren

E-Commerce	4 Klausuren	<i>WSP u. GE</i>	<i>LF01</i>	<i>1 Klausur</i>
	2 Tests	<i>GPE</i>	<i>LF02</i>	<i>1 Klausur</i>
			<i>LF03</i>	<i>1 Klausur</i>
		<i>SUK</i>	<i>LF04</i>	<i>1 Klausur</i>
				<i>ohne Zuordnung</i>
				<i>2 Tests</i>
Kommunikation	2 Klausuren	<i>Fremdspr. Komm.</i>		<i>1 Klausur</i>
		<i>Deutsch</i>		<i>1 Klausur</i>
Gesellschaftslehre	<i>(Teil in EC-KL LF1)</i>			
Religion	-			
Sport	-			
Total	6 Klausuren			
	2 Tests			



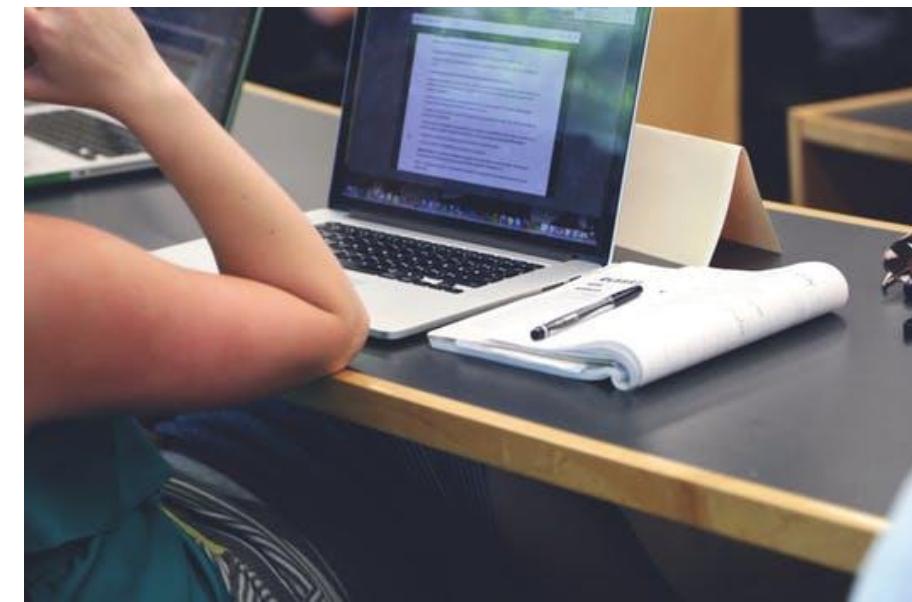


Leistungsbewertung

Zweites Ausbildungsjahr:

Notenvergabe in schriftlichen Fächern über 50 % Schriftliche Leistung und 50 % Sonstige Mitarbeiternote.

E-Commerce	4 Klausuren 1 Test	<i>WSP</i> <i>GPE</i>	<i>LF05</i> <i>LF06</i> <i>LF07</i> <i>SUK</i> <i>LF08</i> <i>ohne Zuordnung</i>	1 Klausur 1 Klausur 1 Klausur 1 Klausur 1 Test
Kommunikation	2 Klausuren	<i>Fremdspr. Komm.</i> <i>Deutsch</i>		1 Klausur 1 Klausur
Gesellschaftslehre	-			
Religion	-			
Sport	-			
Total		6 Klausuren 1 Test		





Leistungsbewertung

Drittes Ausbildungsjahr:

Notenvergabe in schriftlichen Fächern über 50 % Schriftliche Leistung und 50 % Sonstige Mitarbeiternote.

E-Commerce	3 Klausuren	<i>GPE</i>	<i>LF09</i>	<i>1 Klausur</i>
		<i>SUK</i>	<i>LF10</i>	<i>1 Klausur</i>
		<i>WSP</i>	<i>LF11</i>	<i>1 Klausur</i>
		<i>WSP</i>	<i>LF12</i>	<i>1 Projekt</i>
 Kommunikation	 2 Klausuren	<i>Fremdspr. Komm.</i>		<i>1 Klausur</i>
		<i>Deutsch</i>		<i>1 Klausur</i>
 Gesellschaftslehre	 -			
 Religion	 -			
 Sport	 -			
 Total	 3 Klausuren			
	 1 Projekt			





Organisatorisches Lerninhalte im Lernfeldunterricht E-Commerce im 1. Ausbildungsjahr – Lernfeld 1:

Lernfeld 1 - Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten

Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, ihr Unternehmen adressatengerecht zu präsentieren und die eigene Rolle im Betrieb selbstverantwortlich wahrzunehmen und mitzugestalten.

Die Schülerinnen und Schüler klären ihre Stellung im Betrieb und erfassen ihre Rechte und Pflichten. Dazu setzen sie sich mit den Aufgaben, Rechten und Pflichten der Beteiligten im dualen System der Ausbildung und im Arbeitsverhältnis auseinander (rechtliche Regelungen zur Berufsbildung, zum Jugendarbeitsschutz und zur betrieblichen Mitbestimmung, zum Ausbildungs- und Arbeitsvertrag). Sie überprüfen die eigene Entgeltabrechnung und informieren sich über das geltende Tarifrecht. Sie erkunden unternehmensspezifische Maßnahmen zur Erhaltung der Gesundheit und Leistungsfähigkeit sowie die betrieblichen Regelungen zum Datenschutz und zur Datensicherheit. Die Schülerinnen und Schüler informieren sich, auch anhand des Unternehmensleitbildes, eigenständig über die ökonomischen, ökologischen und sozialen Zielsetzungen des Unternehmens. Sie analysieren die Marktstruktur im E-Commerce und ordnen das Unternehmen als komplexes System mit innerbetrieblichen und außerbetrieblichen Beziehungen ein. Sie erkunden die Leistungsschwerpunkte und Besonderheiten des Unternehmens (Vertriebskanäle) und setzen sich mit der Organisationsstruktur (Organisationsform, Rechtsform) und den Arbeits- und Geschäftsprozessen auseinander. Sie informieren sich über den eigenen Handlungs- und Entscheidungsspielraum im Unternehmen. Die Schülerinnen und Schüler präsentieren ihr Unternehmen strukturiert und adressatengerecht und wählen zur Präsentation angemessene, auch internetbasierte, Medien aus. Sie planen und bearbeiten Aufgaben auch im Team und wenden Arbeits- und Lernstrategien sowie problemlösende Methoden an. Die Schülerinnen und Schüler artikulieren eigene Interessen sachlich und sprachlich angemessen. Sie vertreten gegenüber anderen überzeugend ihre Meinung, entwickeln ihre Kommunikationsfähigkeit und wenden verbale und nonverbale Kommunikationstechniken an. Sie zeigen im Umgang miteinander, auch sensibilisiert im Sinne des inklusiven Gedankens, Kooperationsbereitschaft und Wertschätzung. Sie beurteilen selbstkritisch Arbeitsergebnisse und eigenes Verhalten und setzen konstruktives Feedback um. Die Schülerinnen und Schüler reflektieren ihre Position im Unternehmen und respektieren gesellschaftliche, ökonomische und ökologische Anforderungen an ihre Berufsrolle. Aus dem technologischen Wandel und den kurzen Innovationszyklen, insbesondere im Bereich digitaler Techniken und Anwendungen, leiten sie die Notwendigkeit des lebenslangen Lernens ab.



Organisatorisches Lerninhalte im Lernfeldunterricht E-Commerce im 1. Ausbildungsjahr – Lernfeld 2:

Lernfeld 2 - Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen (Teil 1)

Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Online-Sortimente anzupassen, Waren und Dienstleistungen einzustellen und Daten für die Beschaffung bereitzustellen.

Die Schülerinnen und Schüler analysieren das vorhandene Sortiment (Sortimentsbreite und -tiefe) hinsichtlich der aktuellen Nachfrage im Online-Vertriebskanal, der Konkurrenz-Angebote und voraussichtlicher Entwicklungen. Dabei identifizieren sie Veränderungsbedarfe auch unter Berücksichtigung der Marktstrategien (Marktfeld-, Marktparzellierungsstrategie) des Unternehmens. Sie informieren sich über rechtliche Regelungen zur Produktpräsentation (Informationspflichten zu Produkten, Namens- und Markenrecht, Urheber- und Nutzungsrecht, Persönlichkeitsrecht, unlauterer Wettbewerb). Die Schülerinnen und Schüler wählen für die Erweiterung des Online-Sortiments neue Produkte (Massenprodukte, Nischenprodukte) aus und planen deren Aufnahme. In ihre Planungen beziehen sie Serviceleistungen sowie Zusatzangebote (Cross-Selling) im Hinblick auf eine kundenorientierte Gestaltung des Online-Sortiments ein. Sie ordnen die Produkte in Produktkategorien ein und stellen die Auffindbarkeit der Produkte im Online-Vertriebskanal sicher (Suchfunktionen, Filter). Die Schülerinnen und Schüler formulieren Anforderungskriterien für eine verkaufsfördernde, kundenorientierte sowie retourenminimierende Produktpräsentation. Sie achten auf Barrierefreiheit. Sie identifizieren und beschaffen relevante Produktdaten sowie audiovisuelle Medien. Für die Einstellung in den Online-Vertriebskanal bereiten sie Produkttitel, Produktdetails und die audiovisuelle Darstellung der Produkte auf. Für ein internationales Angebot erfassen sie Produktdaten und -beschreibungen auch in einer Fremdsprache. Sie entwickeln Verbesserungsvorschläge für die Online-Präsentation (Auszeichnungssprache, Gestaltungsanweisungen). Bei der Produktpräsentation halten sie Gestaltungsgrundsätze, verkaufspsychologische Grundsätze (Preiswahrnehmung, Verknappung), rechtliche Regelungen sowie Richtlinien zur Unternehmensidentität ein. Die Schülerinnen und Schüler unterbreiten Vorschläge zur Preisgestaltung (konkurrenzorientierte und dynamische Preisfestlegung). Sie berücksichtigen dabei die Umsatzsteuer (Umsatzsteuersätze, Netto- und Bruttopreis) und halten die rechtlichen Regelungen zur Preisangabe ein. Sie stellen die Produkte mit Hilfe von elektronischen Vorlagen ein und aktualisieren bei Bedarf Stammdaten und Preise (Warenwirtschaftssystem).



Organisatorisches Lerninhalte im Lernfeldunterricht E-Commerce im 1. Ausbildungsjahr – Lernfeld 2:

Lernfeld 2 - Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen (Teil 2)

Zum Datenaustausch mit dem Online-Vertriebssystem nutzen sie passende Softwareschnittstellen. Für die Sicherstellung der Verfügbarkeit (Nachlieferungen, Nichtlieferungen) der Produkte im Online-Vertriebskanal kommunizieren sie mit dem Bereich Beschaffung und initiieren Beschaffungsvorgänge. Dazu ermitteln sie den Bedarf und die optimale Bestellmenge unter Berücksichtigung von Lager- und Bestellkosten. Sie setzen sich mit den Chancen und Risiken bei der Disposition aus dem eigenen und dem Lager des Lieferanten auseinander. In Absprache mit den am Beschaffungsprozess Beteiligten aktualisieren sie die Produktangaben (Verfügbarkeit, Lieferzeit) im Online-Vertriebskanal. Die Schülerinnen und Schüler kontrollieren die Auffindbarkeit der Produkte im Online-Vertriebskanal und führen Anpassungen durch. Sie überprüfen die Produktpräsentation und leiten Optimierungsmaßnahmen ein. Sie beobachten die Nachfrage im Online-Vertriebskanal (Bestellungen, Warenkörbe), bereiten Absatzzahlen für die Beschaffung auf und leiten daraus Schlussfolgerungen ab. Sie bewerten die Kommunikation mit anderen Beeichen, identifizieren Schwachstellen und erarbeiten auch im Team Vorschläge zur Prozessoptimierung. Die Schülerinnen und Schüler erkennen die besondere Dynamik des Nachfrageverhaltens und sind sich der Relevanz einer kontinuierlichen Sortimentsanpassung und Sicherstellung der Verfügbarkeit bewusst. Sie reflektieren die Bedeutung der rechtlichen Regelungen für die Verbraucher und für das Unternehmen und schätzen die Rechtsfolgen für das Unternehmen bei Missachtung dieser ein.



Organisatorisches Lerninhalte im Lernfeldunterricht E-Commerce im 1. Ausbildungsjahr – Lernfeld 3:

Lernfeld 3 - Verträge im Online-Vertrieb anbahnen und bearbeiten (Teil 1)

Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Verträge rechtssicher, kundenorientiert und unter Berücksichtigung unternehmerischer Zielsetzungen anzubahnen sowie Auftragsdaten für nachgelagerte Prozesse bereitzustellen.

Die Schülerinnen und Schüler analysieren den Verkaufsprozess von Produkten im Online-Vertrieb des Unternehmens (Unternehmen zu Unternehmen, Unternehmen zu Privatkunden). Für die Vertragsgestaltung und Vertragsabschlüsse im Online-Vertrieb informieren sie sich über die relevanten rechtlichen Regelungen (Allgemeine Geschäftsbedingungen, Informationspflichten zu Verträgen, Widerrufsbelehrung). Sie erfassen Möglichkeiten der Konditionengestaltung. Die Schülerinnen und Schüler formulieren für die Anbahnung und Abwicklung des Vertragsabschlusses im Online-Vertriebskanal Anforderungskriterien für eine rechtssichere und benutzerfreundliche Gestaltung der Prozessschritte bis zum Vertragsabschluss (Checkout-Prozess). Sie legen Konditionen fest. Hierzu wählen sie kriteriengeleitet Bezahlverfahren für ihr Unternehmen aus (Zielgruppe, Kosten, Ausfallrisiko). Sie binden Finanzierungsangebote (Ratenkauf, Ratenkredit, Lieferantenkredit) ein. Zum Schutz vor Zahlungsausfällen analysieren sie deren Ursachen und empfehlen Maßnahmen (Bonitätsprüfung) zu ihrer Verhinderung. Für die Erfüllung der vertraglichen Pflichten schlagen sie Möglichkeiten zur Übermittlung und Bereitstellung von Produkten vor. Dazu wählen sie kriteriengeleitet Kooperationspartner für nachgelagerte logistische Prozesse im Rahmen der Unternehmensvorgaben aus. Die Schülerinnen und Schüler koordinieren die Umsetzung der geplanten Vertragsanbahnungs- und -abwicklungsprozesse nach Maßgabe der festgelegten Anforderungskriterien und Besonderheiten des Unternehmens. Bei Vertragsabschlüssen beachten sie rechtliche Regelungen und deren Wirkung (Willenserklärungen, Rechts- und Geschäftsfähigkeit, Nichtigkeit, Anfechtbarkeit, Besitz, Eigentum, Eigentumsvorbehalt). Sie analysieren die Rechte und Pflichten, die sich aus verschiedenen Vertragsarten ergeben (Kaufvertrag, Werkvertrag, Dienstvertrag, Mietvertrag, Reisevertrag). Sie bereiten die erhobenen Auftragsdaten für den Prozess der Vertragsabwicklung auf und stellen die benötigten Dokumente (Bestellbestätigung, Auftragsbestätigung, Lieferschein, Rechnung) für nachgelagerte Prozesse bereit.



Organisatorisches Lerninhalte im Lernfeldunterricht E-Commerce im 1. Ausbildungsjahr – Lernfeld 3:

Lernfeld 3 - Verträge im Online-Vertrieb anbahnen und bearbeiten (Teil 2)

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen ihre Entscheidungen bei der Gestaltung des Verkaufsprozesses anhand der Kriterien Kundenbindung, Verkaufsförderung und Benutzerfreundlichkeit (Absprungrate), Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit. Sie entwickeln auch im Team Optimierungsmöglichkeiten und leiten Maßnahmen zur Verbesserung ab. Die Schülerinnen und Schüler holen Rückmeldungen zu ihrer Arbeitsweise ein und gehen konstruktiv mit Kritik um. Sie reflektieren die strategische Bedeutung der im Verkaufsprozess gewonnenen Daten für die E-Commerce-Aktivitäten des Unternehmens. Die Schülerinnen und Schüler überprüfen die Einhaltung von Vorschriften zum Datenschutz und leiten erforderliche Maßnahmen ein. Sie reflektieren die Bedeutung des Datenschutzes und der Datensicherheit auch für ihr eigenes Leben und ihre Mitverantwortung in der Gesellschaft.



Organisatorisches Lerninhalte im Lernfeldunterricht E-Commerce im 1. Ausbildungsjahr – Lernfeld 4:

Lernfeld 4 - Werteströme erfassen, auswerten und beurteilen

Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Werteströme aus Geschäftsprozessen zu erfassen, auszuwerten und den Erfolg des Unternehmens zu beurteilen.

Die Schülerinnen und Schüler analysieren Werteströme im Unternehmen anhand von Waren-, Dienstleistungs-, Informations- und Geldflüssen. Die Schülerinnen und Schüler identifizieren Belege und ordnen diese den im Rahmen der Geschäftsprozesse entstehenden Werteströmen zu. Sie berücksichtigen dabei die Umsatzsteuer und halten die relevanten rechtlichen und betrieblichen Vorgaben ein. Anhand der Finanzbuchhaltung stellen die Schülerinnen und Schüler die Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens dar. Sie ermitteln dessen Erfolg (Rohertrag, Reingewinn) und analysieren Bestimmungsgrößen. Sie beurteilen die wirtschaftliche Situation des Unternehmens im Hinblick auf Liquidität (Liquidität 1. und 2. Grades) und Rentabilität (Eigenkapital- und Umsatzrentabilität) und deren Wechselwirkungen. Sie bereiten aus der Erfolgsrechnung stammende Daten für Situationseinschätzungen und Vergleiche (Soll-Ist-, Zeit- und Branchenvergleiche) grafisch auf. Ihre Aufgaben erfüllen sie konzentriert, sorgfältig und verantwortungsbewusst. Die Schülerinnen und Schüler schätzen die Auswirkungen des eigenen Handelns auf den Unternehmenserfolg ein. Sie reflektieren die Dokumentations- und Informationsfunktion der Finanzbuchhaltung für unterschiedliche Anspruchsgruppen innerhalb und außerhalb des Unternehmens.



Weitere Infos

Ausbildungsverordnung mit Ausbildungsrahmenplan:
<https://www.gesetze-im-internet.de/ecomkflausbv/EComKflAusbV.pdf>

Rahmenlehrplan:

https://www.kmk.org/fileadmin/Dateien/pdf/Bildung/BeruflicheBildung/rlp/Kaufman_im_E-Commerce_17-11-24-E.pdf

Umsetzungshilfe für die Ausbildungspraxis:

<https://www.bibb.de/dienst/veroeffentlichungen/de/publication/show/8919>



Kontakt

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.



Ihre Wünsche und Ideen sind uns wichtig! Sprechen Sie uns an:

Kai Seifert

Jaqueline Fuhrmann

kseifert@egb-koeln.de

jfuhrmann@egb-koeln.de